

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Декан факультету комп'ютерних
інформаційних технологій
Ігор ЯКИМЕНКО



ЗАТВЕРДЖУЮ:
Проректор з науково-педагогічної
роботи
Віктор ОСТРОВЕРХОВ



**РОБОЧА ПРОГРАМА
з дисципліни
«УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТАМИ
ТА ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО»**

ступінь вищої освіти –
галузь знань –
спеціальність –
освітня програма –

бакалавр
12 Інформаційні технології
122 Комп'ютерні науки
Штучний інтелект

Кафедра фінансових технологій та банківського бізнесу

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції	Практичні	ІРС	Тренінг	СРС	Разом	Форма контролю
Денна	2	4	30	14	3	6	97	150	Залік

Тернопіль – 2024

30.08.2024
[Signature]

Робочу програму склав:
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу
Олег ЛУЦИШИН

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу, протокол № 1 від 27 серпня 2024 року

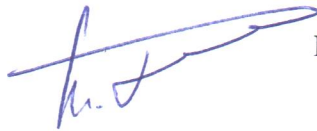
Завідувач кафедри фінансових
технологій та банківського бізнесу,
д. е. н., професор



Ольга КНЕЙСЛЕР

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 122 Комп'ютерні науки,
протокол № 1 від 30 серпня 2024 р.

Голова групи
забезпечення спеціальності
д.т.н., професор



Мирослав КОМАР

Гарант ОПП штучний інтелект
к.т.н., доцент



Василь КОВАЛЬ

**СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ ДИСЦИПЛІНИ
«УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТАМИ
ТА ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО»**

1. Опис дисципліни

Дисципліна – «Управління стартап- проєктами та інноваційне підприємництво»	Ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів – 5	Галузь знань 12 «Інформаційні технології»	Мова викладання: українська Статус дисципліни: вибіркова
Кількість залікових модулів – 3	Спеціальність 122 «Комп’ютерні науки»	Рік підготовки – 2 Семестр: 4
Кількість змістових модулів – 2	Освітньо- професійна програма «Штучний інтелект»	Лекції: 30 год. Практичні заняття: 14 год.
Загальна кількість годин – 150	Освітній ступінь – бакалавр	Самостійна робота: 97 год. Тренінг: 6 год. Індивідуальна робота: 3 год.
Тижневих годин – 10, з них аудиторних – 3		Вид підсумкового контролю – залік

2. Мета і завдання вивчення дисципліни «Управління стартап-проєктами та інноваційне підприємництво»

2.1. Мета вивчення дисципліни.

Дисципліна «Управління стартап-проєктами та інноваційне підприємництво» спрямована на формування у студентів системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами, навиків фінансової грамотності та комунікабельності; підвищення теоретичних знань та вироблення практичних навиків щодо ефективного управління проєктами; інтегрального мислення щодо створення цінності в бізнесі; засвоєння складових бізнес-моделювання відповідно до методології Customer Centric Business Design; створення та презентації моделі бізнесу відповідно до власних бізнес-ідей; підготовка студентів до участі в бізнес-інкубаторах та акселераторах та грантових програмах підтримки стартапів.

2.2. Завдання вивчення дисципліни:

- оволодіння навичками генерації нових креативних ідей;
- формування навичок абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- формування у здобувачів підприємницького способу мислення;
- оволодіння навичками з розробки та управління бізнес проєктами;

- формування у здобувачів освіти навиків щодо оцінки власного рівня фінансової грамотності та напрямів його підвищення в сучасних умовах;
- ознайомлення зі специфікою бізнес планування;
- вивчення та формування навичок складання бюджету StartUp проєкту;
- ознайомлення з основними джерелами фінансування StartUp проєктів;
- вивчення та краще зрозуміння сутності та призначення новітніх технологій у цифровому просторі та інноваційному підприємстві;
- визначення потреб споживачів новітніх цифрових послуг у сучасному е-просторі та пошук можливостей задоволення цих потреб;
- формування у здобувачів здатності проведення бізнес досліджень;
- вивчення методології бізнес-моделювання Customer Centric Business Design.

2.3. У результаті вивчення дисципліни студенти будуть:

- вміти планувати особисті фінанси та складати особистий бюджет та бюджет StartUp проєкту;
- розуміти сутність та особливості системи оподаткування доходів і майна громадян та підприємницької діяльності;
- вміти визначати потреби споживачів новітніх послуг у сучасному цифровому просторі та знатимуть де знайти інструменти для задоволення цих потреб;
- вміти розробляти власні бізнес StartUp проєкти відповідно до методології Customer Centric Business Design;
- вміти обґрунтовувати та управляти проєктами, генерувати підприємницькі ідеї;
- вміти створювати та презентувати моделі бізнесу відповідно до власних ідей.

3. Програма навчальної дисципліни «Управління стартап-проєктами та інноваційне підприємництво»

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СПОСОБУ МИСЛЕННЯ

Тема 1. ЧОМУ ВАРТО СПРОБУВАТИ ВЛАСНИЙ StartUp

Стартап, як ключове джерело інновацій, творчості та економічного розвитку в сучасному світі. Роль стартапу у реалізації ідей та бачення. Створення стартапу на бізнес та прийняття ключових рішень. Вплив стартапу на розвиток креативного мислення та інновацій. Стартап, як засіб пошуку нових підходів, рішень та технологій, експериментів та впровадження новаторських ідей. Стартап, як засіб самоорганізації та контролю робочого режиму. Складність та ризики при створенні власного стартапу.

Тема 2. КРЕАТИВНЕ ЛІДЕРСТВО: ЩО ЦЕ ТАКЕ І ЧОМУ ЦЕ ВАЖЛИВО

Креативне лідерство, як ключова складова сучасного успішного управління та розвитку організацій. Вплив креативного лідерства на здатність ефективного вирішення завдань, досягнення цілей, та створення стимулів для творчості та інновацій серед команди. Роль креативного лідерства в епоху швидких змін та конкурентної боротьби, для швидкої адаптації до нових умов, нестандартних рішень. Вплив креативне лідерство на досягнення стабільного розвитку, залучення талановитих колег в команду та внесок у розвиток економіки.

Тема 3. ЩО TAKE Design Thinking ТА ЯК ЙОГО ЗАСТОСОВУВАТИ У БІЗНЕСІ

Вплив війни на перезапуск власного бізнесу чи стартапу, при наявності дизайну ідеї. Дизайн-мислення, як засіб пошуку нетипових відповідей на питання. Вивчення реальних потреб споживача перед створенням продукту. Фільтрування ідеї, як нелінійний, а циклічний процес. Створення пілотної версії продукту для бенефіціара. Використання дизайн-мислення у бізнесі для створення продуктів та послуг, які краще відповідають потребам ринку та клієнтів. Дизайн-мислення, як потужний інструмент для досягнення успіху у сучасному бізнес-середовищі.

Тема 4. ПРАКТИКА РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ІДЕЙ

Розробка бізнес-ідеї, як творчий процес, який передбачає генерацію та оцінку різних концепцій бізнесу з метою знайти найкращий шлях для реалізації ідеї в успішний бізнес-проект. Генерація ідеї, як перший етап розробки бізнес-ідеї. Аналіз та оцінка ідеї, із застосуванням спостереження за поточними тенденціями, власного досвіду, аналізу ринку, визначення цільової аудиторії, конкурентної ситуації на ринку, попиту на певний товар чи послугу. Створення бізнес-плану, як завершальний етап втілення ідеї в життя, з використанням планування фінансових ресурсів, маркетингової стратегії, організаційної структури та інших ключових аспектів бізнесу.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ПОБУДОВА БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Тема 5. СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ CUSTOMER CENTRIC BUSINESS DESIGN (ЩО є бізнесом)

Генерація бізнес-ідей та розробка власної бізнес-моделі за шаблоном Customer Centric Business Design™. Клієнт; потреба клієнта (проблема, бажання); продукт/послуга; конкурентна перевага; модель отримання прибутку, як структурні компоненти даної бізнес-моделі.

Тема 6. СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ CUSTOMER CENTRIC BUSINESS DESIGN (ЯК бізнес працює)

Генерація бізнес-ідей та розробка власної бізнес-моделі за шаблоном Customer Centric Business Design™. Роль структурних компонентів даної бізнес-моделі і їх вплив на комунікацію, виробництво та доставку результатів проекту для замовника.

Тема 7. СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ CUSTOMER CENTRIC BUSINESS DESIGN (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу)

Генерація бізнес-ідей та розробка власної бізнес-моделі за шаблоном Customer Centric Business Design™. Працівники; інші ресурси, в тому числі фінансові та виробничі; партнери, як ресурси необхідні для бізнесу та структурні компоненти даної бізнес-моделі.

Тема 8. БІЗНЕС-ПЛАН ДЛЯ СТАРТУ

Бізнес-план, як ключовий інструмент для запуску власного бізнесу, навігатор і план дій для підприємця, для аналізу та управління бізнес-процесами, а також для залучення інвесторів та партнерів. Основні складові бізнес-плану: опис бізнесу, аналіз ринку, організаційна структура, маркетинговий план, фінансовий план, ризики та стратегії їх управління.

4. Структура залікового кредиту з дисципліни «Управління стартап-проектами та інноваційне підприємництво».

Назва теми	Кількість годин					
	Лекції	Практ. заняття	ІРС	Тренінг	Самост. робота	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Формування підприємницького способу мислення						
Тема 1. Чому варто спробувати власний StartUp	4	2	1	3	12	Усне опитування, есе, кейсові завдання
Тема 2. Креативне лідерство: що це таке і чому це важливо	4	2			12	
Тема 3. Що таке Design Thinking та як його застосовувати у бізнесі	4	2			12	
Тема 4. Практика розробки бізнес-ідей	4	2			12	
Змістовий модуль 2. Побудова бізнес-моделі						
Тема 5. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЩО є бізнесом)	4	2	2	3	12	Усне опитування, кейсові завдання
Тема 6. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЯК бізнес працює)	4	1			12	
Тема 7. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу)	2	1			12	
Тема 8. Бізнес-план для старту	4	2			13	
Разом	30	14	3	6	97	

5. Тематика і плани практичних занять

Змістовий модуль 1. Формування підприємницького способу мислення

Практичне заняття № 1

Тема 1. Чому варто спробувати власний StartUp

Мета: створення власного стартапу – це унікальна можливість виявити свій підприємницький потенціал, втілити ідеї у життя та відчути себе творцем власного успіху. StartUp надає можливість змінити правила гри в бізнесі, розвивати інноваційні рішення та створювати власний шлях до процвітання та вдосконалення.

Питання для обговорення:

- 1.1. Мотивація для започаткування власного StartUp-проєкту.
- 1.2. Стратегія особистого фінансового успіху.
- 1.3. Життєвий цикл StartUp-проєкту.

Практичне заняття № 2

Тема 2. Креативне лідерство: що це таке і чому це важливо

Мета: креативне лідерство – це не лише здатність керувати, але й можливість вдосконалювати навички щодо формування навколишнього середовища, де інновації, творчість та розвиток стають необхідністю; креативне лідерство стимулює команду до новаторських рішень, сприяє росту конкурентоспроможності та відкриває двері до успіху в швидкозмінному світі.

Питання для обговорення:

- 2.1. Креативне лідерство – суть та значення.
- 2.2. Важливість креативного лідерства для проєктування бізнесу.
- 2.3. Поєднання креативного лідерства та дизайну бізнес процесів.
- 2.4. Self-Learning: виклики для лідерів XXI-го століття.

Практичне заняття № 3

Тема 3. Що таке Design Thinking та як його застосовувати у бізнесі

Мета: Design Thinking – це методологія, яка акцентує увагу на співпраці, творчому мисленні та спільному пошуку інноваційних рішень. Воно дозволяє вирішувати складні бізнес-проблеми, виходячи з потреб клієнтів та залучаючи різноманітні погляди на вирішення завдань. Цей підхід допомагає створювати продукти та послуги, які відповідають реальним потребам ринку, підвищують задоволеність клієнтів та забезпечують конкурентні переваги.

Питання для обговорення:

- 3.1. Суть Design Thinking (дизайну мислення).
- 3.2. Перший етап дизайну мислення – емпатія (empathize).
- 3.3. Вибір найактуальнішої проблеми – визначення (define).
- 3.4. Генерація ідей (ideate).
- 3.5. Прототипування (prototype).
- 3.6. Перевірка ідеї на життєздатність – валідація / перевірка (test).

Практичне заняття № 4

Тема 4. Практика розробки бізнес-ідей

Мета: практика розробки бізнес-ідей – це процес творчого аналізу та генерації нових концепцій для створення власного бізнесу, спрямований на виявлення потенціалу та розширення можливостей у сфері підприємництва.

Питання для обговорення:

- 4.1. Підходи до генерування бізнес-ідей.

- 4.2. Етапи роботи над бізнес-ідеями.
- 4.3. Пошук ідеї для бізнесу.
- 4.4. Комерційна деталізація ідеї.

Змістовий модуль 2. Побудова бізнес-моделі **Практичне заняття № 5**

Тема 5. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЩО є бізнесом)

Мета: створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design – це процес визначення сутності бізнесу шляхом фокусування на потребах та вимогах клієнтів, а також створення стратегії та моделі, які максимально відповідають їхнім очікуванням та забезпечують успішну взаємодію з ринком.

Питання для обговорення:

- 5.1. Опис клієнта та його потреб.
- 5.2. Особливості товару/послуги.
- 5.3. Конкуренція та конкурентні переваги.
- 5.4. Опис моделі доходів.

Практичне заняття № 6

Тема 6. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЯК бізнес працює)

Мета: створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design – це підхід, який дозволяє глибоко розібратися в тому, як бізнес працює, а саме, як він залучає та задовольняє потреби клієнтів, генерує прибуток та створює цінність для всіх зацікавлених сторін.

Питання для обговорення:

- 6.1. Налагодження каналів комунікацій.
- 6.2. Служба підтримки клієнтів.
- 6.3. Виробництво та доставка.
- 6.4. Збирання платежів.

Тема 7. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу)

Мета: створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design передбачає визначення необхідних ресурсів для бізнесу, таких як фінанси, персонал, технології, інфраструктура та інші активи, які допомагатимуть забезпечити ефективну реалізацію стратегії, спрямованої на задоволення потреб клієнтів та досягнення бажаних результатів.

Питання для обговорення:

- 7.1. Ресурси для комунікації.
- 7.2. Ресурси для виробництва та доставки.
- 7.3. Ресурси для забезпечення платежів.
- 7.4. Як зміна обставин впливає на бізнес: Клієнт той самий, ПОТРЕБА інша! vs Клієнт інший, ПОТРЕБА таж сама!

Практичне заняття № 7

Тема 8. Бізнес-план для старту

Мета: бізнес-план для старту – це систематизація і структурування ідей та стратегії для успішного початку нового підприємницького проєкту. Бізнес-план допомагає визначити мету, ресурси, шляхи розвитку та ризики, що важливо для ефективного управління та забезпечення успіху стартапу.

Питання для обговорення:

- 8.1. Основні розділи бізнес-плану і методи їх написання.
- 8.2. Ціноутворення та вихід на прибутковість.
- 8.3. Витрати, повернення та надходження.

6. Самостійна робота

Організація самостійної роботи студентів вимагає особливої уваги, тому, що частина питань, кожної теми виноситься на самостійне вивчення студентами. Самостійна робота студента забезпечується системою навчально-методичних заходів, передбачених кафедрою для вивчення навчальної дисципліни. Методичні матеріали передбачають можливість проведення самоконтролю (питання, тестування) з боку студента. Самостійна робота над засвоєнням дисципліни може виконуватися у читальних залах університету, навчальних кабінетах та комп'ютерних лабораторіях, в домашніх умовах. Кафедра забезпечує консультації з окремих найскладніших тем курсу. Викладачі кафедри здійснюють також поточний і підсумковий контроль та аналізують результати самостійної роботи студента. Студенти також в ході самостійної роботи можуть скористатись постійно діючим StartUp акселератором Тернопільської бізнес-школи де вони зможуть працювати над власними проектами під керівництвом менторів.

Навчальний матеріал, передбачений для засвоєння під час самостійної роботи, виноситься на підсумковий контроль поряд з навчальними матеріалом, який опрацьовується на навчальних заняттях.

Самостійна робота передбачає та публічний захист групового проекту – StartUp проекту розробленої командою бізнес-моделі. Така робота починається з генерації бізнес-ідеї або обрання теоретичної теми дослідження. При цьому студентам надається можливість самостійно згенерувати бізнес-ідею. Виконання StartUp проекту завершується підготовкою презентації із використанням інфографіки та захистом його усією групою виконавців.

Презентація результатів самостійної роботи проходить на практичному занятті або організованій бізнес-панелі.

Орієнтовна тематика для написання Есе:

1. StartUp-культура як атрибут суспільного життя
2. Бізнес-моделі для фінансування StartUp-проектів
3. Роль підприємницької діяльності у формуванні фінансової незалежності особистості
4. Грантове фінансування StartUp проектів
5. Що краще розміщувати коштів на депозитні рахунки чи інвестувати в StartUp проекти або власний бізнес
6. Роль бізнес-моделювання при розробці StartUp проектів
7. Краудфандингові платформи – спосіб залучення ресурсів у фінансування StartUp проектів
8. Цифрове суспільство – нові виклики для StartUp-ів
9. Варіант запропонований здобувачами

Види робіт
Опрацювання рекомендованої літератури, вивчення основних термінів і понять
Опрацювання законодавчої та нормативно-правової бази
Підготовка до практичних занять
Тестування
Контрольна перевірка особистих знань за питаннями для самостійного поглибленого вивчення та самодіагностики
Аналіз кейсів (у розрізі тем)
Підготовка до поточного та модульного контролю

7. Тренінг

Тема: «Створення власного StartUp проєкту»

Порядок проведення:


Студенти працюють над згенерованими бізнес-ідеями та розробляють власну бізнес-модель за шаблоном Customer Centric Business Design™, який розроблений Мартом КІКАСОМ тренером Естонської бізнес-школи та експертом Тернопільської бізнес-школи, який починається з опису замовника та закінчується описом ресурсів (рис. 1).

Відповідно до методології Customer Centric Business Design™, сформована студентами бізнес-модель має описати, яким чином поєднання ресурсів та діяльності генеруватиме цінність для клієнтів і їх StartUp проєк. Структурними компонентами даної бізнес-моделі є: клієнт; потреба клієнта (проблема, бажання); продукт/послуга; конкурентна перевага; модель отримання прибутку; комунікація; виробництво та доставка; працівники; інші ресурси; партнери.

В кінці курсу команди презентують кінцеві бізнес-моделі за шаблоном Customer Centric Business Design™ Methodology з використанням інфографіки, прототипів, цифрових засобів моделювання та інше з відповіддю на питання:

- Нашими клієнтами є
- Їхніми потребами (проблемами, бажаннями) є
- Ми пропонуємо їм
- Наш продукт/послуга краще ніж в конкурентів
- Ми отримуємо прибуток від
- Ми комунікуємо
- Ми виробляємо і доставляємо
- Ми отримуємо прибуток від
- Ми потребуємо цих людей
- Ми потребуємо ще цих ресурсів
- Ми потребуємо ще цих партнерів

Customer Centric Business Design™ methodology

 Our customers are

 Their need (problem, desire) is

 We offer them

 Our product/service is better than competitors'

 We make money by

 We communicate

 We produce and deliver

 We collect

 We need these people

 We need these other resources


 We need these partners

Рис. 1. Методологія Customer Centric Business Design™

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У навчальному процесі використовуються: лекції, практичні та індивідуальні заняття, групова робота, комунікативні техніки, реферування, методи опитування, тестування, ділові ігри, моделювання тощо.

У процесі вивчення дисципліни «Управління стартап-проектами та інноваційне підприємництво» використовуються такі методи оцінювання роботи студента за 100-бальною шкалою:

- поточне тестування та опитування;
- залікове модульне тестування та опитування;
- оцінювання виконання завдань тренінгу;
- оцінювання презентації та відповіді на питання на бізнес-панелі;

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту.

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3
40%	40%	5%	15%
Поточне опитування	Модульний контроль	Тренінг	Самостійна робота
Підсумкова оцінка за поточне опитування визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	Модульна контрольна робота (20 тестів, 1 практичне завдання)	Підсумкова оцінка за тренінг визначається як оцінка за захист проєкту	Підсумкова оцінка за самостійну роботу визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання самостійної роботи

Шкала оцінювання:

За шкалою Університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	«Відмінно»	A (відмінно)
85–89	«Добре»	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74	«Задовільно»	D (задовільно)
60–64		E (достатньо)
35–59	«Незадовільно»	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
01–34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

10. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна.

№	Найменування	Номер теми
1.	Конспект лекцій (електронний варіант)	1–8
2.	Презентації та відео уроки	1-8
3.	Завдання, кейси, тести, есе, шаблони бізнес-моделі (електронний варіант)	1–8
4.	Проектор, ноутбук, проекційний екран	1-8
5.	Комунікаційне програмне забезпечення для проведення занять в режимі он лайн та в системі асинхронного навчання	1-8
6.	Шаблон бізнес-моделі Customer Centric Business Design™	4-7
7.	Шаблон бізнес-плану	8

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література

1. Голомб Віталій. Прискорений стартап. Саміт-книга, 2020. 376 с.
2. Гриджук Д. Про необхідність зрозумілих програм підвищення фінансової грамотності простих людей. URL: <http://www.ukrbanks.info/article/Dmitrii-Gridzhuk-o-neobhodimosti-vnjatnyhprogramm-povysheniya-finansovoi-gramotnosti-prostyh-ljudei.html>
3. Донелла Медовз. Мистецтво мислити системно. Розв'язання проблем від особистого до глобального масштабу. Vivat, 2023. 304 с.
4. Національний банк України «Як війна вплинула на безготівкові розрахунки: картковий ринок у квітні». 20 червня 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/yak-viyna-vplinu-la-na-bezgotivkovi-rozrahunki-kartkoviy-rinok-u-kvitni>
5. DeVere Grou. FinTech «Digital Solutions backed by personalised financial advice» URL: <https://www.devere-group.com/fintech/>; Julija A. Fortunly «These Fintech Statistics Show an Industry on the Rise». February 11, 2022. URL: <https://fortunly.com/statistics/fintech-statistics/>
6. Jastra Піс. Finanso «Digital Payments in Europe to Surpass \$802bn Transaction Value This Year». Senast uppdaterat: april 21, 2022. URL: <https://finanso.se/digital-payments-in-europe-to-surpass-802bn-transaction-value-this-year/>
7. Ukrainskyi kataloh fintekh-kompanii 2021. URL: <https://fintechua.org/market-map>

Додаткова література

1. Джорж Семюель Клейсон Найбагатший чоловік у Вавилоні. К.: Наш Формат, 2020. 136 с.
2. Тегмарк М. Життя 3.0. Доба штучного інтелекту. Київ: Наш формат, 2020. 432 с.
3. Dvorkin J. Trusting the News in a Digital Age: Toward a "New" News Literacy. John Wiley & Sons, 2021. 176 p.
4. Garad Alaa, Gold Jeff The Learning-Driven Business: How to Develop an Organizational Learning. Ecosystem Bloomsbury Publishing, 2021. 336 p.